

编辑导语：其实，作为产品经理，你不只需要了解产品或者项目本身，你还需要对整体市场有所了解，并建立一定的商业化思维，如此，你才可以掌握更多产品的相关内核所在。本篇文章里，作者就对产品经理应该如何读懂财报一事做了解读，也许会对你有所帮助。

## 前言

经济学告诉我们，资本是生产要素，是一切经营活动不可或缺的前提条件，包含了有形资本、无形资本、金融资本和人力资本等等。

对于任何企业而言，资金是属于资本的一部分，所有企业的生存与发展也必须基于一定的资金基础之上，而商业型企业存在的目的可以说只有一个：用钱生钱。

在企业未上市时，作为局外人很难了解到一个企业的财务信息。但是，企业发展时，无论是否缺钱，不可避免会使用到资金这个工具来加速生产过程和效率。因此，当企业从一级市场

（类似于批发商）走向二级市场（类似于零售）上市时，就需要给一份商业世界的通用语言来量化企业，简单来说就是财报。

就像描述一个人的价值不容易，有时候量化一个企业价值也很难。但是正如商业型企业存在目的一般，企业核心是资金流的运转。所以，某种程度上，通过财报能让我们快速简单地了解企业的真实经营状况。

## 一、我为什么要读财报？

作为一个产品经理，7分精力在日常工作，2分精力在了解市场和行业，还有1分精力会留给面向未来的思考。

产品的本质是商品，是交易，不可避免进入竞争型市场，因此，产品相关的战略核心也要基于如何创造、保护和利用产品的竞争优势。无论是某个功能、某个设计优化又或者是某个运营策略，最终都要回归到商业分析，即如何盈利。

商业分析的前提是需要了解市场，了解行业以及了解竞品。对我来说，财报就是一

个非常不错的途径。从财报里面，可以了解一个企业的盈利模式、主营业务数据以及用户数据变化等等。同时，如果想跨领域地快速了解其他行业或者企业，通过研究该行业的龙头企业能够见微知著。

当然，会计行业博大精深，财报里能体现的信息也极其复杂。对我这个工科生而言，这里只能作为自己的一点不专业总结。毕竟，财报对我而言，更重要的目的是为了了解企业业务而非“炒（韭）股（菜）”。

## 二、一个典型示例

前文有说，描述一个人的价值不容易，但是在某个场景下，往往又会十分露骨，这个场景就是丈母娘挑女婿。

千人千面，不同丈母娘可能会有不同维度，但是总的来说都离不开这三个：

1. 看实力：学历如何，房子几套，房子多少平米，车子什么级别，存款数量多少；
2. 挑能力：在哪里工作，职务有多高，每年多少收入；
3. 拼财力：彩礼给多少。

此外，还有一些侧重点，比如颜值、谈吐等等，但是这些可能不是最终影响因素。大道至简，殊途同归，丈母娘怎么挑女婿，这种方法其实也可以用于描述一家企业的价值。对于企业而言，在财报上主要也是通过这三个维度：看实力（资产负债表）、挑能力（利润（损益）表）和拼财力（现金流量表）。

## 三、关于财报的不专业解读

财报里面有「财务三表」的说法，指的是企业财务报告中最基础运用三个表，分别是资产负债表、利润（损益）表和现金流量表，分别代表了企业的实力、能力和财力。

### 1. 资产负债表

资产负债表的可谓是财报里最重要的表了，最大的用途是能让阅读者可以快速了解公司的营运状况，诸如短期支付能力或长期偿还能力。具体定义可参考百度百度百

科。

百度百科：资产负债表是表示企业在一定日期（通常为各会计期末）的财务状况（即资产、负债和业主权益的状况）的主要会计报表。

资产负债表包括三大要素，即资产、负债和所有者权益。它们之间的恒等关系如图：

这里首先要理解财务里对于资产的定义。

简单来说，资产能够为个人或企业带来收益的东西，是企业拥有的任何资源，如设备、土地、商誉、专利等有形资产与无形资产。一般来说，资产体现了一种所有权，货币可以兑换商品体现了选择权。换言之，任何能抵钱或卖钱的都属于资产。

其中，资产一般会分为流动资产和非流动资产。对于流动性资产，我主要会关注两个指标，货币资金和应收账款。

- 首先是关注货币资金，是因为其指的是现金和银行存款这类优质资产。当然，货币资金的剩余量需要辩证看待，一方面是资金越多，代表企业没有资金进行流通增值，属于经营不善，另一方面，资金越多，又代表了企业风险小。
- 其次是关注应收账款，即企业卖出产品没有及时收回的货款，应收款项占比越小越好，这代表供应链回款快。

对于非流动性资产，因为我在云计算行业，云公司很大程度一部分资产在数据中心。因此，我一般主要关注固定资产和折旧。

固定资产主要是指指的建筑物、设备、仪器等使用超过一年且单位价值较高的物品。

残值，就比如服务器一般有三年的说法，即折旧 100%。

负债，代表企业未来需要还的现金。简言之就是“借来的钱”和“未来要还的债”。负债一般按其偿还速度或偿还时间的长短划分为流动负债和长期负债两类：

1. 流动负债：指一年内偿还的债务。

## 2. 长期负债：指偿还期在一年以上的债务。

一般要从两个角度看负债：一是以负债的来源分为经营性负债、分配性负债和融资性负债；二是以是否承担利息，分为有息负债和无息负债。

- 经营性负债：伴随企业经营性活动而产生，包括各类应付××、应交××、预收账款等。
- 分配性负债：伴随企业的盈利而产生，主要指应付股利和应交所得税。
- 融资性负债：包括各种形式的长短期借款。

经营性负债和分配性负债通常是无息负债，而融资性负债一般是有息负债。

所有者权益，是指企业资产扣除负债后，由所有者享有的剩余权益。因为公司属于全体股东，因此，公司的所有者权益又称为股东权益。也就是说，在债权人（简单理解就是债主）要求权全部满足后，所有者拥有企业的剩余资产。简言之就是“真正属于企业的钱”。

所有者权益一般由投入资本、资本公积金和留存收益三类组成。这块我没怎么深入研究，可以参考网上的介绍：

投入资本

即企业的“本钱”

，既可以用货币资金投入，也可以用实物资产

如房屋、设备等投入，还可以用无形资产如专利权等投入；资本公积金主要来源于资本溢价

（如发行股票时超过面值的那部分溢价）、接受他人捐赠、资产评估增值等；留存收益主要包括尚未分配的利润、企业提取的盈余公积金等。

总的来说，上面就是资产负债表相关的简要内容了。

## 2. 利润（损益）表

看完企业实力如何量化，接下来就需要再看一家企业的能力。而能力的最快速评估方法就是看企业一段时间内利用资源带来回报的能力和效率，即利润表。因此，这个也是市场最喜欢看的数据，可以说利润表就是上市公司的成绩单。是好是坏，一目了然。

利润表也叫损益表，阐述了企业在某段时间内的收入有多少，开支有多少，收入减去开支，就是利润。在利润表中，分为几大模块：营业收入、营业利润、利润总额、净利润和每股收益等信息。

这里面信息较多，我们只需要关注几个重点即可，分别是收入、毛利率、费用率、营业利润率和净利率。

### 1) 营业收入

包含了主营业务或其他业务所取得的收入综合，是企业取得利润的重要保障。

一般来说，通过和上期对比，可以得出营业收入增长率，通过营业收入增长率的大小，可以衡量企业经营状况

和市场占有能力，预测企业经营业务拓展趋势。比如营业收入增长率超过 10%，则说明企业处于快速成长期。这里有一点需要提下，营业外收入和投资收益都不算营业收入，因此不需要算增值税。

这里以青云科技招股书为例。青云营业收入主要包含了主营业务和其他业务。其中主营业务是云

产品和云服务，云产品软硬

件产品即私有云相关收入，云服务

则主要是公有云服务。从招股书我

们可以得出，青云是一家以私有云业务为主的公司。

### 2) 毛利率

毛利率反映的是一家企业的经营效率，扣除的是营业成本。营业成本是指原材料、人工成本（如工资）和固定资产折旧等。因此毛利率越高，说明这家公司的商品成本占售价的比例越低。

以青云科技的 2021 年年度财报来看，云产品的毛利率是

21%，而云服务的毛利率为

-32%，可见，青云的公有云服务还属于严重亏损阶段。

### 3) 费用率

费用一般习惯性被称为“三费”，即销售费用、管理费用和财务费用，这里需要说明一点，不同类型工作人员的工资往往属于不同的项目。



销售费用：企业在销售产品过程中发生的一切费用，包括广告费、运输费、销售人员工资费等等。比如说把货物从仓库运到销售场所的运费、仓储费、广告费和其他为了促销而支出的一些费用、销售人员的工资、门店租金或是折旧等费用。

这里以青云科技 2021 年年度报告为例。销售费用包含了职工薪酬、广告及业务宣传费、交通差旅费等等。

管理费用：管理费用就是与企业的管理环节有关的一切费用。比如说管理部门各种人员的工资，比如说行政开支、办公楼的折旧等，都是管理费用。

这里以青云科技 2021 年年度报告为例。管理费用包含了股份支付、职工薪酬、房租物业费、折旧摊销费、人力资源费等等。

财务费用：企业会为长期借款或短期借款付出一定的利息，也会因在银行存款而获得一部分利息，这些利息都记录在这里。也就是说，利润表上的财务费用，实际上是借款利息减去存款利息的净额。一般来说，财务费用虽然是一个费用项目，但事实上它是增加利润的。

这里以青云科技 2020 年年度报告为例。主要包含了利息支出、利息收入、汇兑损失等等。

此外，另外，还有个研发费用，但是归集计算挺复杂，我也没深入研究，总的来说有些财报是放入了管理费用，有些又与管理费用单独计算。

这里以海光招股书为例，研发费用主要由折旧摊销、人工费用和股份支付等构成。

#### 4) 营业利润率

营业利润率是指经营所得的营业利润占销货净额的百分比，或占投入资本额的百分比。

说人话就是看公司整体日常经营业务的效率，看看销售贡献出来的毛利，是不是被三大费（销售费用、管理费用和财务费用）给吃完了。

营业利润率越高，说明企业商品销售额提供的营业利润越多，企业的盈利能力越强。和毛利率最大的区别是，毛利额只考虑了营业收入和营业成本，只表明了企业营业收入创收和企业成本管理的成果，而营业利润率则能证明一家企业通过自身业务模式能够最终带来多少利润。

## 5) 净利润率

净利率顾名思义就是企业最终能够得到的收益，其实在之前毛利和营业利润的计算中，都只计算了营业收入，但实际企业还有营业外收入。一般来说，与企业日常活动无关的，都计入营业外收入，最常见的就是政府补助。此外，还有营业外支出，比如公益性捐赠支出等。

总的来说，当得到利润总额后，然后利润总额减去所得税，就可以计算净利润率了。

由于净利润率几乎囊括了企业经营的各个方面，所以净利率是综合性最强的指标。基本上，如果你只选择看一个数据的话，那么只看净利润率即可。

## 3. 现金流量表

财力极其重要，很大程度上决定着企业的生存和发展。哪怕盈利能力再强，即使企业挣的钱再多，但若现金周转不畅、比如借了银行的钱需要还，供应商的钱需要支付，但是现金又不足，这时将严重影响企业正常的生产经营，也会弱化企业的信誉，最终影响企业的生存。

现金流量表一般分为经营活动、投资活动和筹资活动三个部分，每个部分又有对应的流入和流出。

以龙芯中科

招股书为例，经营活动流入分为销售商品、提供劳务得到的现金、税费返还等等流入，同时，流出则包含了支付给职工以及为职工支付的现金以及其他税费等。最后一算，现金流量净额为负。

一般来说，现金流量净额体现了这家公司的“真实”的盈利能力，换言之，即是否企业能通过主营业务挣钱。有些公司虽然营收很高，但是可能净利率为负，说明没挣到钱。另外，也有可能净利润为

正，但是因为赊销

(指用赊欠的方式销售)等原因，只是账面上赚钱，并非真正的现金流入。

以龙芯中科招股书为例，投资活动的流入主要包含了收回投资收到的现金、取得投资收益收到

的现金等，投资活动的

流出包含构建固定资产、无形资产和其他长期资产

以及收购子公司产生的现金流出、投资支付的现金等，这里的投资主要指的企业金融资产如债券资金，以及其他企业股权等等。

一般来说，投资活动产生的现金流量净额会负比较常见，证明企业采取投资属于扩张阶段，属于成长型企业，比如正在购置固定资产、无形资产和其他长期资产以及收购子公司等等。

现金流量表的第三部分就是筹资活动了，众所周知，互联网企业大部分在前期都属于亏损，典型用资金换市场模式。无论是早期的百团大战，还是中期的共享争锋，又或者近期的社区团购大乱斗。毫无疑问，这些企业都极度依赖于筹资活动所带来的资金，筹资除了融资外，还有借贷、抵押等等，上市公司还可以进行增发、配股和可转债等。

## 四、番外：从招股书中看穿企业底裤

招股说明书（招股书）是发行人发行新股时需要披露的文件，披露的内容能够全面反映公司自成立以来的各种信息，里面有相对而言较为可靠的行业信息。

这里可能需要说明一下，无论是财报还是招股书，里面都会包含各类财务指标。但是，作为产品经理如果主要目的是为了市场研究，那么在更重要的是招股书或财报里关于其主营业务的分析。

比如，通过网易云音乐招股书，可以了解到中国音乐市场的增长率，以及目前在线音乐的变现方式。

还可以了解到，企业对于自身目前的发展定位以及未来发展趋势。

另外，招股书里还阐述了网易云的变现路径：增加付费用户以及提交付费单价。

网易云的主营业务收入分为了在线音乐服务和社交娱乐，可以看到在线音乐的月付费用户数远大于社交娱乐。虽然社交娱乐占比不高，但是其单价高。因此，大家也能看到为啥网易云一直在搞直播和社区。

回到云计算行业，云计算第一股是 UCloud，众所周知，作为一家公有云公司，资源超分（复用）非常正常，遵循着规模效应即用户越多，边际成本递减。我们也可以从 UCloud 招股书里看到关于其经营效率的介绍。



超分这个概念在招股书里面也有解释：由于云主机用户对 CPU 的使用正常情况下不会到达全天候 100%，因此物理服务器的 CPU 可以在不同云主机用户之间进行复用。

此外，因为当时我也在一家公有云公司，所以作为友商，很好奇 UCloud 在不同业务之间的占比，该数据在招股书也有描述。

计算、网络、数据库三大件占据了 85% 以上的营收，云分发 ( CDN ) 仅占据 10%。

但是等到了 2021 年，在阅读 UCloud 年度报告时可以发现，云分发 ( CDN ) 异军突起，已经占据到了公有云总营收的 50%。

## 五、最后的话

无论是招股书还是财报，说白了，都只是一种工具。“工欲善其事，必先利其器”，对于如何加深行业和企业理解也还有很多种方式，关键还是在于是否能够找到自己合适的“工具”并加以利用。

作为一名产品经理，不应该只沉溺于某个功能的打造，在日常工作里不停的消磨和反复。始于需求而终于业务，产品经理的核心还是在于以最小成本最大限度的撬动产品成长，理解商业，发现规律，从市场到企业，再到产品，通过更高维度的抽象视角重拾产品心。

与君共勉！

### 参考资料

- 《中投证券-如何阅读一份上市公司财报》
- 《青云招股书》
- 《UCloud 招股书》
- 《龙芯招股书》
- 《海光招股书》

#专栏作家#

零度Pasca，公众号：大兵闲记，人人都是产品经理专栏作家。关注前沿技术趋势，理性数据主义者；热爱阅读，坚信输出是沉淀输入的最好方式，致力于用产品思维解决用户共性问题。

本文原创发布于人人都是产品经理，未经许可，禁止转载

题图来自Unsplash, 基于CC0协议